

Boletim de Evolução - Novembro/2017

Confira todas as melhorias disponibilizadas no mês de Novembro.

Pedido de Venda

Compartilhe o pedido por e-mail ou WhatsApp e ganhe tempo na conferência

Você não precisa mais esperar a entrega do pedido no ERP para conferir os itens inseridos. O Pedido de Venda gera na hora um relatório, em formato PDF ou Excel, que pode ser compartilhado por e-mail, WhatsApp e outros aplicativos.

Outras melhorias:

- Senha master temporária para que todos os vendedores realizem vendas nos casos em que não tenha sido feita a sincronização obrigatória em um determinado horário.
- Ordene os clientes por CEP, facilitando a criação da rota de visitas.
- Ordene os pedidos pela data em que foram realizados.
- O Mix Ideal é agora apresentado nos filtros, além da possibilidade de filtrar os produtos por Departamento e Seção.
- Não é mais obrigatório informar a data de nascimento do contato na criação do cadastro.
- Não é permitido que o vendedor faça um acréscimo no preço de forma a ultrapassar o valor máximo do consumidor definido na rotina 201.
- Cada vendedor pode escolher os seus itens favoritos.
- Oculte os dados "telefone" e "e-mail" do relatório do pedido.
- Inicie um novo pedido para um cliente já atendido no dia sem a necessidade de um novo check-in/check-out.
- Melhorias na Jornada de Trabalho: visualize o local dos registros; aponte os locais onde o vendedor pode registrar a primeira marcação do dia; oculte o horário de trabalho na tela e no comprovante de jornada; os parâmetros da jornada foram agrupados em "Parâmetros do Sistema".
- Estabeleça qual a embalagem padrão do sistema: ATACADO ou EMBALAGEM MASTER.
- Configure se o acréscimo de embalagem ATACADO será ou não creditado na conta corrente do vendedor.

Pedido de Venda Medicamentos

Não deixe de fechar uma venda: o supervisor também pode emitir pedidos

Quando um supervisor estava em campo e necessitava tirar um pedido para um cliente da carteira de seus vendedores ele tinha que anotar para que depois um de seus vendedores fizesse o pedido, consolidando a venda. Agora, o supervisor já consegue realizar o pedido pelo Pedido de Venda Medicamentos, vinculando-o a um vendedor, e não perdendo oportunidade de venda na hora.

Outras melhorias:

- Consulte os dados de "Valor Atendido" no Histórico de Pedidos.
- Filtros Avançados na aba "Produtos".

Catálogo Digital

Motivo de não exibição de uma imagem no catálogo

O vendedor consegue visualizar a razão pela qual uma imagem não está sendo exibida no catálogo, como em casos de produto sem estoque ou alguma restrição inserida pelo gestor.

Outras melhorias:

- O gestor visualiza quais catálogos precisam ser publicados para disponibilizar ao vendedor.
- Exporte a base de dados do aplicativo e avalie a base de catálogos de cada vendedor, além de facilitar o diagnóstico de ocorrências pelo suporte de TI e Máxima.

Pronta Entrega

Imprima as duplicatas na hora da venda

O cliente já sai no momento do fechamento da venda com as duplicatas, que são impressas junto com o boleto e nota na impressora portátil. Assim, você ganha tempo, por não precisar mais gerar o documento manualmente via ERP e enviá-lo por e-mail ao cliente.

Outra melhoria:

- Aplicação da restrição de cobrança da rotina 1203 do WinThor, independente das configurações estabelecidas no Pronta Entrega.

Portal Cliente

Trabalhe diferente em cada filial

Cada região atendida pelo seu grupo de empresas têm necessidades diferentes e regras que funcionam especificamente em uma filial ou outra para atender a essas demandas. Então por que controlar tudo da mesma forma? Com o Portal Cliente você estabelece regras diferentes por filial, modificando desde as cores do e-commerce até a exibição de dados como estoque e preço.

Outras melhorias:

- Encaminhe o XML da NF-e por e-mail.
- Cobrança e plano de pagamento carregados automaticamente, de acordo com o padrão estabelecido para o cliente no WinThor. Caso o campo "Cobrança" não esteja preenchido, não será permitido alterar o plano de pagamento.

maxPromotor

Controle a jornada de trabalho dos promotores e evite multas trabalhistas

Nem sempre o gestor consegue acompanhar os horários dos promotores de venda que estão em campo, os quais podem nem estar cumprindo com a rotina de visitas planejada. O controle de jornada é a forma de saber se os turnos e horários estão sendo cumpridos de acordo com a legislação trabalhista, evitando multas e processos. Você também consegue extrair relatórios das marcações diárias de cada promotor.

Outras melhorias:

- Avalie os resultados da equipe de promotores de acordo com as Regiões cadastradas no ERP WinThor.
- Busca de pontos de venda por cidade e estado.
- Poupe tempo duplicando a estrutura completa de uma pesquisa.
- Foi disponibilizado o tipo "Múltipla Seleção" para as perguntas das pesquisas.
- Foi disponibilizado o tipo "Barra Progresso" para as perguntas das pesquisas. Nesse modelo, o usuário seleciona a resposta em uma barra de progresso, indicando o percentual atingido.
- Filtre as Fotos Classificadas e/ou Não Classificadas no relatório da Galeria de Fotos.

Portal Executivo

Seus relatórios personalizados acessíveis de onde estiver

As informações presentes nos relatórios personalizados são essenciais para apoiar na tomada de decisão. Você, gestor comercial, não pode ficar indo até a empresa apenas para extrair esses relatórios ou depender que a equipe de retaguarda os envie para você. Agora você não precisa mais estar empresa ou se conectar ao WinThor para acessar os relatórios da rotina 800. Acesse-os sempre que quiser, a qualquer momento e local, com o Portal Executivo e o maxCom.

Outras melhorias:

- Filtro de 7 e 15 dias no relatório de indicadores de desempenho organizacional.
- O cliente com venda em andamento fica indicado na cor laranja no painel de auditoria.
- Visualização do roteiro de visitas no mapa.
- As informações do horário de almoço, apontadas pelo vendedor na "Jornada de Trabalho" do Pedido de Venda, ficam visíveis no painel de auditoria do gestor.

maxCom

Alertas em tempo real

Na gestão da equipe comercial externa, receber notificações de atividades importantes é essencial para corrigir falhas e aumentar o desempenho do time. Por isso, criamos os alertas de:

- Cumprimento de visitas: No início do dia o gestor recebe o alerta de quais vendedores ainda não iniciaram o atendimento aos clientes. Ao meio dia, o gestor é informado sobre os vendedores que ainda não cumpriram 50% da agenda de trabalho e, no final do dia, recebe o alerta de quais vendedores não cumpriram 100% da agenda do dia.
- Pedido com baixa lucratividade: Saiba quando um pedido de lucratividade abaixo do mínimo estabelecido é feito, identificando casos que podem prejudicar as metas da empresa e que antes passavam despercebidos.
- Autorização de desconto: Analisar e autorizar descontos pode se tornar trabalhoso para o gestor, que tem que entender caso a caso com seus vendedores. Com o alerta automático ele já identifica casos urgentes, evitando a perda de vendas.

Cancele um pedido direto pelo smartphone

É comum deixar um responsável dentro da empresa apenas para fazer o cancelamento de pedidos no ERP. Com maxCom, o gestor pode cancelar o pedido pelo smartphone, sem depender de ninguém internamente.

maxMotorista

Saiba antes de planejar a próxima carga as entregas que ainda faltam ser feitas

No final do expediente de vários departamentos de logística há uma correria e estresse ao se tentar falar com os motoristas em campo para verificar quais entregas ainda não foram feitas. Com o maxMotorista o motorista já indica no aplicativo quais entregas ainda fará até o fim da sua jornada, sincronizando diretamente com o painel de acompanhamento da solução, sem a necessidade de correria e reduzindo os gastos com telefonia antes de planejar uma nova carga.

Outras melhorias:

- No Painel de Monitoramento, ao se clicar em um motorista o mapa foca automaticamente no seu último ponto de localização registrado.
- Veja no rodapé das informações de entrega os dados de "Tempo Total de Espera", "Tempo Total", "Tempo Percurso" e "Distância".
- Veja quantas entregas pendentes os motoristas ainda devem realizar, sendo inserida a legenda verde quando há sucesso no processo e vermelha quando há alguma devolução.